

浅谈我国乌龙茶出口中存在的问题和对策

李树源, 智佳佳

(厦门大学经济学系, 福建 厦门 361005)

1 我国乌龙茶出口现状中存在的问题

我国是传统的茶叶出口大国, 其中, 国际市场上的乌龙茶大都产自我国东南沿海地区。早在 17 世纪初至 19 世纪末, 我国的乌龙茶就开始向欧洲出口并深受欧洲消费者的喜爱, 19 世纪下半叶开始向东南亚地区出口, 20 世纪 80 年代在日本一度流行。而今, 我国的乌龙茶在国际市场上的影响继续扩大, 成为我国出口茶叶的重要组成部分, 其出口量不断上升。

但在乌龙茶出口过程中也存在着许多问题, 具体表现在销售市场、产品结构、质量及包装、竞争秩序、市场行为和卫生防疫标准等几个方面。

1.1 乌龙茶的外销市场狭窄 我国乌龙茶的出口对象主要是东南亚、日本和香港等地区, 市场范围狭窄, 出口量小, 在世界茶叶消费量中所占的比重小。现实的市场开发程度、市场需求数量与潜在的市场需求量有着相当大的差距。

1.2 我国乌龙茶产业化程度低下 出口以毛茶为主, 基本上是粗包装, 产品的附加值低, 差异化程度低, 国际竞争力不足。例如安溪乌龙茶(安溪乌龙茶的产量大约占全国乌龙茶产量的 1/4, 占福建乌龙茶产量的 1/3)的出口中, 有 95% 以上是 3 kg 以上的粗包装, 而且主要是以毛茶形式, 供给国外企业(作为生产茶水罐头的原料)和餐馆等大客户。

1.3 存在着恶性竞争, 竞争秩序混乱 主要表现为: 出口公司抬高价格抢购, 然后竞相降价出售; 出口的乌龙茶在产品质量标准方面存在严重问题。

(1) 乌龙茶介于红茶和绿茶之间, 兼有二者的优点, 具有特殊的工艺和独特的风味, 产品声誉极好, 市场潜力极大。农业是与自然属性相结合的, 乌龙茶的供给数量和质量受到土地、自然周期和人力的限制。尽管改革开放以来, 其产量迅速增长, 但其总供给量有限。因此, 出口乌龙茶的利润较高。各口岸公司为了寻求业务, 进行提价收购、降价出售的无序竞争, 使乌龙茶的出口价格不断下降。其博弈过

程具体表现见表 1: 假设有 A、B 两家贸易出口公司, 都有经营出口乌龙茶(假设其实力相当)。如果 A、B 两公司都按照市场规律办事, 公平竞争, 则它们将得到的收益均为 7。如果其中一方, 如 A 公司, 为了抢占业务, 产品定价低于市场价, 而 B 公司不降价, 其大部分业务将有可能被 A 公司抢走, 最终的结局是 A 得 8, B 得 1; 而如果 B 公司也降价, 与 A 争夺客户, 则 A、B 都将只能得 5, 企业收入均减少 2。在动态的博弈条件下, 降价都成了双方的相对优势策略。因此, 市场上的乌龙茶价格不断下降, 竞争双方两败俱伤, 导致我国国内所得的总福利相应减少。

表 1 降价与否的收益变化关系

		A 公司	
		降价	不降价
B 公司	降价	(5, 5)	(8, 1)
	不降价	(1, 8)	(7, 7)

(2) 茶叶贸易自由经营之后, 各口岸有进出口经营权的企业, 看到乌龙茶在国际市场上十分走俏, 纷纷争先出口乌龙茶。在供需两旺, 竞争过度的情况下, 品质下降, 掺杂使假和欺诈行骗等种种行为不断发生。例如, 香港经销商曾经反映: 福建乌龙茶出口突破原来传统口岸后, 分别从福州、泉州、厦门、汕头、深圳、广州等口岸外流, 这些口岸缺乏统一的检验标准, 市场上时常出现以绿茶冒充乌龙茶和以内销茶冒充外销茶的现象, 这影响了我国乌龙茶产品在世界市场上的声誉, 不利于其世界市场的巩固和扩大, 制约了其长远发展。其博弈的过程为, 如果降价而又保证质量, 将会亏损(得负); 如果降价而不保证质量, 可以得到暂时的盈利(得正)。作为理性经济主体, 由于竞争对手降价, 选择余地大大减小, 亦不得不降价。所以, 经营规模小, 经营策略偏向短期利益, 而不是很重视长期信誉的经济主体, 一般选择不保证质量的策略。

1.4 乌龙茶的出口过程存在着其它许多不规范的市场行为

例如,出口乌龙茶一般没有标明具体产地,以区别来自不同产地所引起的气候、技术和质量差别,只是标明“中国制造”,这与国际贸易惯例相背离,不利于我国乌龙茶出口业务的长远发展。

1.5 我国乌龙茶出口企业重复建设现象严重 企业分散、规模较小,管理水平较低,无法形成规模经济,平均成本较高,国际竞争力不足。

1.6 我国乌龙茶卫生质量离国际卫生检疫标准还有一定的差距 随着世界贸易的迅速发展,原有的关税壁垒和配额限制的作用不断减弱,一些国家尤其是西方发达国家逐渐把农产品的壁垒更多地集中设置在卫生检疫标准上。欧盟自 2000 年 7 月起提高对茶叶农药残留量的检验标准,从原来的 7 种指标增至 65 种,2001 年底又扩展到 135 种。而我国乌龙茶产品的农药残余度和重金属残余度都与发达国家的标准有一定差距,这就给我国乌龙茶的出口带来很高的风险。

2 解决我国乌龙茶出口中存在问题的思路

我国乌龙茶出口中存在的种种问题可以归结为一个根本原因:我国乌龙茶产业化水平低下。要提高乌龙茶的出口量,就必须把我国乌龙茶产业化水平提高到相当的高度。笔者认为,应当从以下几个方面入手。

2.1 巩固和扩大国际市场,增加市场需求量

我国的乌龙茶出口在欧、美、非、西亚等地区都有很大的市场空白,因此,扩大乌龙茶的国际市场具有很高的可行性。

首先,要认真搞好市场调查,了解市场消费者的消费能力、消费偏好,替代品的竞争力等重要情况,乃至我国乌龙茶在该地区的销售历史等等。

其次,针对市场特点,制定与实际情况相符合的市场开发策略,开发并生产符合该地区消费者口感偏好、消费水平、生活习惯的产品。例如,我国乌龙茶曾于 18 世纪在欧洲风靡一时,深受欧洲宫廷贵族的喜爱,这在一定程度上说明了我国乌龙茶是符合欧洲消费者消费偏好的。这对于开拓我国欧洲乌龙茶销售市场策略的制定具有很高的参考价值。

再次,应当使政府和民间企业相结合,加强我国乌龙茶的特殊性质和功能的宣传,扩大其在市场上的影响。

最后,应做好市场反馈调查,不断改进产品配方,使产品在市场上站稳脚跟并不断扩大市场份额。

不断开发新产品,升级出口结构,改进包装,丰富包装形式,进行深加工,增加产品科技含量和附加值,提高产品竞争力。

2.2 创造和保护名牌

一要保护乌龙茶产业,形成规模经济,提高其市场竞争力。二要树立中国乌龙茶名牌企业,使企业之间更多地走向以信誉、质量、管理和品牌为主的竞争,规范市场竞争行为。

2.3 制止恶性竞争,规范内部竞争秩序

首先,应当依靠产权多元化,通过市场竞争和优胜劣汰,制止恶性竞争。张维迎教授在和马捷合作的“恶性竞争的产权基础”里论述道,在给定落后技术的条件下,“当国有企业产权结构扭曲到一定程度时,经济利益最大化选择必然导致价格小于边际成本(平均成本)”。“而因为它们是对称的,所以平分市场。恶性竞争在这里出现的可能性更大。”并且,需求弹性越大的行业恶性竞争的可能性越大;国有行业中企业数目愈多,恶性竞争出现的可能性愈大。这意味着,在国有经济条件下,“充分竞争”一定意味着恶性竞争。因此,我国原有的以国有外贸出口单位为主的结构,对我国乌龙茶产业内部的恶性竞争有着极其恶劣的影响。

目前,外贸企业已占我国出口企业的 50% 以上,其中非公有制企业所占比重虽然不高,但其增长势头迅猛。而且,我国经过制度改革,外贸经营权逐步下放到地方,茶叶利益主体多元化,企业自营出口业务。实现外贸单位的产权多元化,既应当让茶叶进出口公司充当龙头,充分发挥其丰富的营销经验和已经形成的营销网络的作用,又不排斥其他类型的经济主体参与竞争,最终通过竞争机制和优胜劣汰,创造规模经济,使经济资源得到高效合理的利用,增强我国茶业的整体竞争实力,使其在国际竞争中立于不败之地。

同时,还应当注意从制度上更好地防范和惩治恶性竞争行为的发生。一方面,应当通过立法,对恶性竞争进行准确地定义,规定对恶性竞争行为的处罚,使之有法可依,违法必究。另一方面,应当注意和防范地方保护主义,防止经营秩序一度恶化,茶叶行业不景气。再者,应当积极发挥我国茶业协会的作用,使其对恶性竞争行业进行提醒、谴责乃至惩罚,整顿行业秩序。

2.4 培植一批具有国际竞争力的龙头企业,提升产业竞争力

我国茶区广阔,各个产茶区域的情况不尽相同。但综合起来,茶业产业化的形式可以归纳为三种形式。一是龙头企业带动型。由集加工与营销为一体的龙头企业带动茶农和茶场,加以现代企业管理,实现产业化。二是大专业户带头型。以有一定经济实力、生产规模和营销能力的茶叶专业大户为中心,辐射性地带动周边茶农实现产业化。三是市场带动型。在自然分散产区,建立规模化、专业化的茶叶初级交易市场,以市场为导向,内联生产,外接客商,产业化形式。在这三种形式中,北京已建立了全国最大的茶叶批发市场,福建省安溪县也建立了全国最大的乌龙茶批发市场,二者都起到了良好的引导作用,但乌龙茶产业仍然缺乏龙头企业和大专业户。

另外,外来竞争对我国国内乌龙茶产业的威胁越来越大。自从放开乌龙茶出口以后,经营乌龙茶的口岸公司迅速增多,但其大部分企业经营规模很小。20 世纪 90 年代开始,即使在我国高关税下,国外一些著名跨国茶叶公司仍把目光瞄准庞大的中国茶叶市场。在我国沿海大城市,随处可见英国立顿、新加坡立德等“洋茶”,日本、韩国等国相当多的企业看好乌龙茶市场的前景,在我国茶区或在本国办厂,或中外合资,致力于茶饮料等新产品的开发。面对剧烈的国际竞争,没有一定的规模实力,最终是无法与外资外企相抗衡的。

可见,中国乌龙茶产业化出口中最薄弱的问题是:缺乏具有强大的带动能力和引导作用的龙头企业或大专业户作为商业机构发挥其传输、反馈和引导作用,缺乏具有一定的经营规模和国际竞争力的龙头企业来与外国同行企业相抗衡,来积极地保护和壮大本国的乌龙茶产业。

在龙头企业的培植和壮大对象的问题上,笔者以为,除了应当充分发挥市场机制的作用,使产权多元化,鼓励市场竞争和优胜劣汰之外,还应该减免大企业税收,但规定所减免的税收必须用于技术革新等,使我国乌龙茶的商业经营得到一定的集中,发挥规模经济效应。

2.5 注意与国际标准接轨,降低农药残余量和重金属含量,跨越技术壁垒

出于对环境和人体健康的考虑,WTO 规则承认技术壁垒的合法性,只是在文字上反对苛刻地滥用。而由于技术壁垒具有一定的合法性和高度的隐蔽性、极强的针对性和随意性,它已成为当前国际贸易

保护主义最厉害的武器。

面对这一道强大的壁垒,我国的乌龙茶产业与商检机构应当主动而积极地做出反应,提高企业素质和产品质量,依靠先进标准进行商业竞争。首先,茶叶的生产加工应当依靠科技进步,以及人为地有效控制农药的使用、茶叶制作机械的类别等,以降低农药和重金属残余量,不断地向国际标准迈进。其次,应当积极依靠一流的出口企业,一流的商业信誉,以及一流的业务水平,通过卫生检疫,降低市场风险。再次,还要把这两者有机结合起来,依靠先进的技术水平和过硬的产品信誉,反馈式地对茶叶原料的生产提出建议并帮助其达到更高的要求,使我国乌龙茶产业实现良性互动关系。最后,还应当积极利用我国在 WTO 内的作用,以 WTO 规则为准则,积极地通过解决贸易争端等,为我国乌龙茶产业争取权益。例如, WTO 规则规定,基于发展中国家成员在技术法规、标准和合法评定程序的制定和实施方面以及发展和贸易方面可能遇到的特殊问题和困难,《贸易技术壁垒协议(1994 年)》规定,贸易技术壁垒委员会和各成员应充分考虑到这一事实并在接到请求的情况下,可在限定的时间内全部或部分免除发展中国家成员对本协议应履行的义务。这些都有赖于我国政府、企业、民间茶业协会以及研究者的共同努力,以促进我国乌龙茶业的发展。

参 考 文 献

- 1 张维迎. 博弈论与信息经济学. 上海三联书社、上海人民出版社, 1996 年 8 月.
- 2 王则柯. 博弈论平话. 中国经济出版社, 1998 年 8 月.
- 3 张水存. 中国乌龙茶. 厦门大学出版社, 2000 年 2 月.
- 4 赵春明主编. 非关税壁垒的应对和运用. 人民出版社, 2001 年 12 月.
- 5 白益民. 关于制止恶性竞争规范市场秩序的思考. 广西商业经济, 1999(3).
- 6 丁德章. 规范市场秩序, 制止恶性竞争. 经济学动态, 1999(1).
- 7 张力军, 王雪莉. 恶性竞争的判断标准初议. 清华大学学报, 2000(3).
- 8 马元乐. 港口能否从恶性竞争里走向战略联盟. 中国港口.
- 9 叶 燕. 走向恶性竞争的怪圈. 经贸导刊, 2001(7).
- 10 李 朝. 市场细分: 走出恶性价格竞争. 中国民用航空, 2001(5).
- 11 张维迎, 马 捷. 恶性竞争的产权基础. 经济研究, 1999(6).
- 12 卢福财. 恶性价格竞争的经济学解释. 当代财经, 1999(10).
- 13 梁芝南. 中国茶业加入 WTO 后的若干思考. 茶业通讯, 1999(1).
- 14 袁 元. 跨越“绿色壁垒”. 瞭望新闻周刊, 总第 950 期.
- 15 形势与政策. 厦门大学出版社, 2002 年 4 月第 1 版.